



PATENT ABSTRACTS OF JAPAN

(11) Publication number: **09027083 A**(43) Date of publication of application: **28.01.97**

(51) Int. Cl.

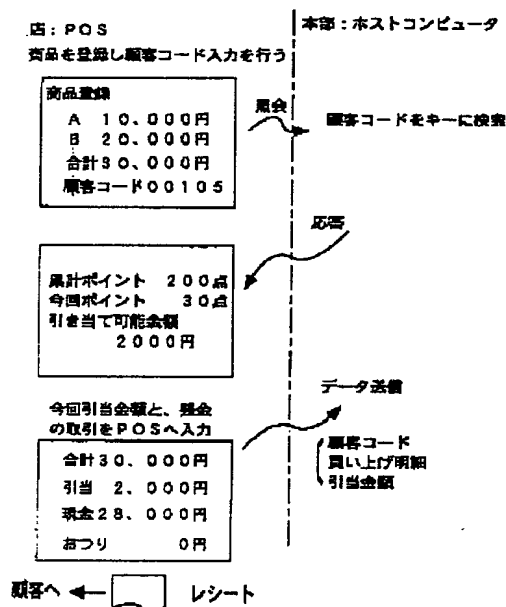
G07G 1/12(21) Application number: **07176375**(22) Date of filing: **12.07.95**(71) Applicant: **MITSUBISHI ELECTRIC CORP**(72) Inventor: **TAKAHASHI MARI
TAKANO KENJI****(54) POINT RETURNING SERVICE PROVIDING
DEVICE**

(57) Abstract:

PROBLEM TO BE SOLVED: To provide the point returning service providing device which updates accumulated points in real time and enables a customer to easily have return according to the points.

SOLUTION: When the customer purchases an article, a POS terminal inquires the accumulated points that the customer has of a host computer. According to the accumulated points, the customer can have a return by the points immediately on the spot. Further, the points given as a result of the article purchase are transmitted as data to the host computer in real time to update the accumulated points, so the customer can have a return by the points immediately when purchasing an article next time. On a store side, it is not necessary to specially providing a point returning means such as direct mail, etc., and the operation can be made efficient.

COPYRIGHT: (C)1997,JPO



(19) 日本国特許庁 (J P)

(12) 公開特許公報 (A)

(11) 特許出願公開番号

特開平9-27083

(43) 公開日 平成9年(1997) 1月28日

(51) Int.Cl. ⁸	識別記号	庁内整理番号	F I	技術表示箇所
G 0 7 G 1/12	3 2 1		G 0 7 G 1/12	3 2 1 L

審査請求 未請求 請求項の数 3 O L (全 8 頁)

(21) 出願番号 特願平7-176375

(22) 出願日 平成7年(1995) 7月12日

(71) 出願人 000006013

三菱電機株式会社

東京都千代田区丸の内二丁目2番3号

(72) 発明者 高橋 真理

東京都港区海岸一丁目9番15号 三菱電機

東部コンピュータシステム株式会社内

(72) 発明者 高野 謙司

東京都港区海岸一丁目9番15号 三菱電機

東部コンピュータシステム株式会社内

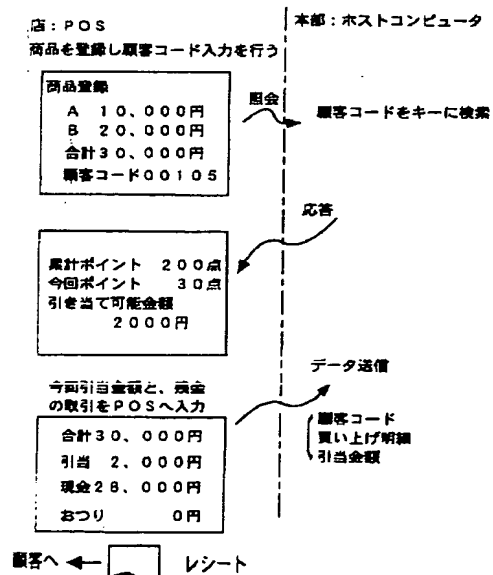
(74) 代理人 弁理士 吉田 研二 (外2名)

(54) 【発明の名称】 ポイント引き当てサービス提供装置

(57) 【要約】

【課題】 累計ポイントの更新をリアルタイムに行い、顧客がポイントの還元を容易に受けることが可能なポイント引き当てサービス提供装置を実現する。

【解決手段】 顧客が商品を購入する際、POS端末は、ホストコンピュータに顧客の保持する累計ポイントを照会する。この累計ポイントに基づいて、顧客はその場ですぐにポイントの引き当て（還元）を受けることができる。また、商品購入の結果与えられたポイントはリアルタイムにホストコンピュータにデータ送信され、累計ポイントが更新されるので、顧客は次回の商品購入時にすぐにポイントの還元を受けることができる。また、店側もダイレクトメール等のポイント還元手段を特別に設ける必要がなくなり、業務の効率化が図れる。



【特許請求の範囲】

【請求項1】 端末と、ホストコンピュータとを備えたポイント引き当てサービス提供装置において、前記ホストコンピュータは、顧客に与えられるポイントの累計値を保持するポイント累計値保持手段と、前記端末は、顧客が商品の購入をする場合に、顧客が利用可能な累計ポイントを前記ホストコンピュータにリアルタイムに照会する累計ポイント照会手段と、商品の購入をした顧客が利用したポイント数と、商品購入によって新たに顧客に与えられるポイント数とを、リアルタイムに前記ホストコンピュータに送信するポイント数送信手段と、を含むことを特徴とするポイント引き当てサービス提供装置。

【請求項2】 商品毎にポイント倍率を設定するポイント倍率設定手段と、顧客が商品を購入する際に、商品の価格と前記ポイント倍率手段によって設定されたポイント倍率とを乗算することによってポイントを算出するポイント算出手段と、を含むことを特徴とするポイント引き当てサービス提供装置。

【請求項3】 顧客が商品を購入した際の取引情報を記憶しておく取引情報記憶手段と、商品が返品された場合に、その商品が購入された際の取引情報を前記取引情報記憶手段から取り出し、与えられたポイントを再計算し、その顧客が保持している累計ポイントから前記再計算されたポイント数を減算するポイント減算手段と、を含むことを特徴とするポイント引き当てサービス提供装置。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】本発明は、クレジットカードや、ハウスカード等において行われるポイント引き当てサービスに用いられる装置に関する。特にPOSシステムを利用したポイント引き当てサービスの提供に関する。

【0002】

【従来の技術】クレジットカードなどで、購入量に応じて一定のポイントを顧客に付与するサービスが、販売促進などの観点から広く行われている。

【0003】このようないわゆるポイント引き当てにおいては、商品の購入の度に、顧客に一定量のポイントが与えられる。そして、ポイントの累計が一定額に達すると、ダイレクトメールなどによりその旨が通知される。そして、顧客は累積されたポイントに応じて、ポイントの累計値を一定の金券や景品と交換することができる。

【0004】このようなポイント引き当てサービスは、POSシステムを利用して行われる場合も多い。このP

OSシステムを利用したポイント引き当てサービスの処理の流れを表す説明図が図6に示されている。図6に示されているように、顧客が保持している「ポイント」は、チェーン店の本店などに設置されているホストコンピュータ10が記憶している。ホストコンピュータ10に記憶されている顧客の累計ポイントが一定の値（例えば2000点）以上になるとダイレクトメールによりそのポイントに対応したサービス券12が顧客14に送付される。顧客14は、送付されてきたサービス券を利用して店舗16で商品を購入する。この商品購入の結果はPOS端末からホストコンピュータ10に送信される。

【0005】サービス券の利用した商品購入は、例えば、2,000円のサービス券を利用して10,000円の商品を購入する場合、残りの8,000円を現金で支払うことになる。尚、このサービス券を利用した商品購入においてもその購入金額に応じたポイントが顧客に対して与えられる。ポイントの還元は種々の方法で行われる。上述したサービス券（金券）に類似した券を発行する場合もあるし、また、所定の割引券が与えられる場合もある。

【0006】このようなポイント引き当てサービスは、クレジットカードだけでなく、ある所定の店独自のカード、いわゆるハウスカードの場合にも行われている。

【0007】

【発明が解決しようとする課題】従来のこのようなポイント引き当てサービスにおいては、買い上げ金額に応じたポイントの蓄積と、顧客への還元（金券や景品との交換、次回買い上げ時の割引等）の仕組みとが完全に連動していない。

【0008】すなわち、商品購入によってポイントが与えられるのは、商品購入が完了し、POS端末からホストコンピュータ10に売り上げデータが送信され、ホストコンピュータ10の所定のファイルのデータが更新された時点である。一方、顧客14がポイントを利用できるのは、ファイル内の累計ポイントが一定値以上になり、ダイレクトメールが顧客14に送付されてからである。

【0009】このように、買い上げによって、ポイントが付与されても、その付与をその場で確認する手段がなく、そのため、必然的に、ポイントの累積作業とは別に、ダイレクトメール等で累積ポイントを顧客に対して知らせているのである。

【0010】この従来のシステムにおいては、例えばいわゆるチェーン店において、顧客が同日に複数のチェーン店を回った場合、あるチェーン店における購買の結果は、他のチェーン店においてはすぐにはわからなかった。そのため、上述したようなポイントの還元はダイレクトメールなどにより行うしかなかった。従って、一つの店舗で購入を行い、ポイントが与えられた場合、その後すぐにそのポイントを他店舗において利用することは

できなかった。

【0011】また、ダイレクトメールによって累積ポイントが一定の値になったことが顧客に知られる場合には、顧客によっては、そのダイレクトメールを紛失したり、あやまって廃棄してしまったりする場合も考えられる。

【0012】さらに、顧客14の側だけでなく店側においても、ポイントの還元業務がポイントの累積業務（商品等の購入時の業務）とは別に必要となるため、還元業務のためのコストや手間が必要となるという問題があった。さらにまた、顧客毎のポイント利用状況を確認するためには、金券の回収後、その金券の発券日時、利用額のデータ入力という作業が必要となってしまう。

【0013】本発明に係る課題に鑑みなされたものであり、その目的は、累計ポイントを更新をリアルタイムに行い、顧客がポイントの還元を容易に受けることが可能なポイント引き当てサービス提供装置を得ることである。

【0014】

【課題を解決するための手段】第1の本発明は、上記課題を解決するために、端末と、ホストコンピュータとを備えたポイント引き当てサービス提供装置において、前記ホストコンピュータは、顧客に与えられるポイントの累計値を保持するポイント累計値保持手段を含み、前記端末は、顧客が商品の購入をする場合に、顧客が利用可能な累計ポイントを前記ホストコンピュータにリアルタイムに照会する累計ポイント照会手段と、商品の購入をした顧客が利用したポイント数と、商品購入によって新たに顧客に与えられるポイント数とを、リアルタイムに前記ホストコンピュータに送信するポイント数送信手段と、を含むことを特徴とするポイント引き当てサービス提供装置である。

【0015】従って、リアルタイムにポイント累計値が更新されるため、ダイレクトメール等によらずとも、顧客は自己の保持する累計ポイント値に基づいてポイントの還元を自由に受けることができる。

【0016】また、好ましくは、端末に累計ポイント参照手段を含めることが望ましい。この構成によれば、商品の購入をしなくとも、顧客は、累計ポイントの値のみを知ることができる。

【0017】さらに、サービスによっては、端末に自動発券機を設けることも好適である。顧客は、この自動発券機によりサービス券を受け取ることによって、ポイントの還元を受けることができる。

【0018】第2の本発明は、上記課題を解決するために、商品毎にポイント倍率を設定するポイント倍率設定手段と、顧客が商品を購入する際に、商品の価格と前記ポイント倍率手段によって設定されたポイント倍率とを乗算することによってポイントを算出するポイント算出手段と、を含むことを特徴とするポイント引き当てサー

ビス提供装置である。

【0019】同一の価格の商品でも、商品毎に与えられるポイントが異なるため、店側は多様な販売戦略を採用することが可能である。

【0020】さらに、代金の支払方法によって、ポイント付与の方式を変更するのも好適である。例えば、サービス券が使用されている場合には、その分はポイント付与の対象としないなどの販売戦略を採用可能である。

【0021】第3の本発明は、上記課題を解決するために、顧客が商品を購入した際の取引情報を記憶しておく取引情報記憶手段と、商品が返品された場合に、その商品が購入された際の取引情報を前記取引情報記憶手段から取り出し、与えられたポイントを再計算し、その顧客が保持している累計ポイントから前記再計算されたポイント数を減算するポイント減算手段と、を含むことを特徴とするポイント引き当てサービス提供装置である。

【0022】これによって、商品の返品があった場合にも容易にポイントの更新を行うことができる。

【0023】尚、望ましくは、取引情報として、ポイントの計算式を記憶しておくことが好適である。計算式を記憶するようにすれば、販売の方針によってポイントの計算式が変更になった場合でも商品を販売した際に付与したポイントを容易に再計算可能である。

【0024】さらに、ポイントの計算式や、取引情報を完全に記憶していない場合は、返品時のポイント倍率をあらかじめ平均的な値として選択しておき、商品の返品があった時には一律にその定率の返品倍率を適用してポイントの再計算を行うのも計算が容易になるので好適である。

【0025】

【発明の実施の形態】以下、本発明の好適な実施の形態を図面に基いて説明する。

【0026】本実施の形態に係るポイント引き当てサービスシステムは、POSシステムを利用したものであり、本部（本店）等に設置されているホストコンピュータと各支店に設置されているPOS端末とから構成されている。

【0027】図1には、本実施の形態のポイントサービスシステムの業務の流れを示す説明図が示されている。

以下、本実施の形態におけるポイントサービスシステムの業務・処理の流れを図1を中心として説明する。

【0028】本実施の形態は、ポイント引き当てサービスを実施しているチェーン店の例である。そして、スポーツ用品店である「みつびしスポーツ店」が「ミツビシNEWスポーツカード」を利用してポイント引き当てのサービスを行う例を示す。

【0029】ポイントのリアルタイム更新・参照

まず、顧客がいずれかの店舗に来店した際に、本サービスの適用を受けるべく、店舗のカウナにて会員登録の申し込みを行う。この申し込みは本実施の形態では、申

込書を提出することにより行うが、口頭の説明によって申し込みを行ってもよいし、電話その他の通信手段による申し込みを採用することも好適である。

【0030】この申し込みに従って、カウンタからは会員カード「ミツビシNEWスポーツカード」が顧客に対して発行される。このカードは、顧客の会員番号が判別できるように、所定のバーコードが印刷されたカードの他、磁気カードやICカード等一定の情報を記憶できるものであればどのようなものでもかまわない。このカードは、後述するように、顧客が商品を購入する際の会員番号の入力に用いられる。

【0031】本実施の形態においては、会員カードの発行と同時に、顧客の情報が新たに本部にある顧客データベースに登録される。顧客データベースは、本部のホストコンピュータ内に構築されるのである。図1に示されているように、顧客データベース20は、顧客情報ポイントファイル20aと、顧客買い上げ情報ファイル20bとから構成される。顧客情報ポイントファイル20aは顧客の保持するポイントを記憶し、顧客買い上げ情報ファイル20bは顧客の商品買い上げの記録を保持している。

【0032】顧客が実際に店舗で商品を購入した場合について説明する。本実施の形態において特徴的なことは、顧客が商品を購入した場合に、購入の結果与えられるポイントがリアルタイムに顧客データベース20に反映されることである。図1に示されているように、商品を購入の際にはPOS端末22からはポイントがリアルタイムに計上され、また、実際の買い上げ情報は、一回の商品購入が終了した後に、顧客データベース20内の顧客買い上げ情報20bに記録される。

【0033】このポイント計上の動作のより詳細な説明図が図2に示されている。図2に示されているように、顧客が商品の購入をする場合、店舗はPOS端末22において商品を登録すると共に顧客コードの入力を行う。顧客コードの入力は例えばバーコード入力等により行うのが好適である。もちろん、バーコード入力の他に磁気ストライプや手入力で行っても良い。購入する商品と顧客コードとがPOS端末22に入力されると、本部にあるホストコンピュータに通信回線を介した照会を行う。ホストコンピュータでは送付された顧客コードに基づき、顧客情報ポイントファイル20aを検索を行い、その顧客が現在保有するポイントを前記POS端末22に送出する。

【0034】例えば、図2に示されている例によれば、顧客は商品A(10,000円)と商品B(20,000円)とを購入し、30,000円分の買い上げをした。このとき、POS端末22には顧客コード「00105」が入力される。

【0035】図2に示されているように、POS端末22は、ホストコンピュータから、顧客が現在保有するポ

イント値を受け取る。図2に示されているように、現在顧客が保有する累計ポイントが「200点」である場合は、この200という数値に基づいて、今回の商品購入で「引き当て」可能な金額は2,000円であると(PoS端末22において)判断される。

【0036】本実施の形態において特徴的なことは、取引の結果(明細)等が、一回の商品購入毎にホストコンピュータに送信されるのではなく、商品購入に先立って顧客の保有ポイント(現在利用できる累計ポイント)をホストコンピュータに照会したことである。このように、商品の購入に先立って、利用できるポイントを照会したため、顧客が保有する累積ポイントの活用が容易となる。

【0037】そして、最後に今回引き当てた金額(2,000円)と、残金の取引結果がPOS端末22に入力される。尚、本実施の形態においては「引き当てた金額」とは、「還元された金額」という意味である。図2において示されているように、商品購入額30,000円から引当額2,000円を減算し、28,000円が支払額となる。この取引の明細がデータ通信によって、ホストコンピュータに送信される。ホストコンピュータにおいては、上述した顧客情報ポイントファイル20aにおいてこの顧客に対するポイントとして30点が登録され、顧客買い上げ情報ファイル20bにおいて商品購入額、購入日等が登録される。

【0038】本実施の形態において特徴的なことは、今回の商品購入によって生じたポイントがPOS端末22からリアルタイムにホストコンピュータに送出され、顧客データベースが更新されることである。このように、リアルタイムに処理を行った結果、商品AとBの購入直後に「みつびしスポーツ店の他のチェーン店で他の商品Cを購入する場合にも、上記商品AとBとの購入によって得られたポイントをすぐに利用することができ、利便性に富むポイント引き当てサービスを提供することができ

【0039】従って、本実施の形態によれば、ダイレクトメールを介してポイントの還元・通知を行う必要がなくなり、引き当てサービスの提供者側もサービスの提供をより円滑に行うことが可能である。

【0040】本実施の形態においては、ポイントの付与がリアルタイムにホストコンピュータに反映されるので、利用者は迅速にポイントの還元を受けることができる。同様の理由により、現在顧客が保有しているポイントの照会等も迅速に行うことができる。例えば、図1に示されているように、利用者は自己の保有するポイントを知りたい場合には、カウンターに会員カードを提出することにより、迅速に自己の累計ポイント数を知ることができる。また、用途・分野によっては、ポイントの還元をサービス券(金券)で受け取ることも好適である。このサービス券は、図1に示されているように、自動発

券機24によって発行される。

【0041】本実施の形態においては、ポイントの付与をリアルタイムで行ったのでポイントの還元・通知のためにダイレクトメールを使用する必要はない。しかし、ダイレクトメールが顧客に全く送出されないと、顧客は自己の保有ポイントを知るために、店舗のカウナまで行かなければならない。そのため、ダイレクトメールは本来的には本実施の形態において不要であるが、顧客の便宜を図る目的で、定期的にダイレクトメールを顧客に送付し、現在の累計ポイントや、還元の経緯等を知らせている。もちろん、このダイレクトメールの発行には、上記顧客データベース20の記憶内容が利用される。

【0042】ポイントの計算方法

次に、本実施の形態におけるポイントの計算方法について説明する。上に述べた例では、説明を簡単にするために、商品購入1000円毎に1点のポイント为顾客に与え、1点のポイントに対し10円の引当金を還元していた。

【0043】しかし、購入した商品の種類毎に、顧客に対する引き当て率（還元率）を変更し、商品毎の顧客増員力に差を設けることが販売戦略上好ましい場合が多い。また、金額の支払方法によっても種々の相違を設けた方が顧客にとって利便性の高いサービスとなる場合も多い。

【0044】そこで、本実施の形態においては、商品の種類毎に引き当て率（還元率）を容易に変更しうる方法を採用している。

【0045】（1）商品購入時のポイントの計算

図3には、本実施の形態で提案する「クラス別ポイント可変方式」におけるクラス別のポイント倍率を表す表が示されている。本実施の形態において、クラスとは、ポイント倍率が同一の商品の種類（群）を表す。また、ポイント倍率とは1ポイントを与えるのに必要な商品の値段である。例えば、図3に示されているように、グループ1の商品（通常価格により販売している商品（群））のポイント倍率は1ポイント/100円である。また、グループ2の商品は、割引販売をしている商品であり、そのポイント倍率は1ポイント/150円である。さらに、グループ3に属する商品は販売促進対象となる商品であり、グループ1の通常の販売商品より高いポイントを付与する商品である。例えば、図3に示されているように、グループ3の商品のポイント倍率は1ポイント/50円であり、同じ価格の商品でも与えられるポイントはグループ1の商品に比べて2倍になっている。

【0046】本実施の形態におけるミツビシスポーツ店におけるポイント引き当てサービスのシステムにおいては、販売促進対象となる商品を「イベント」商品と呼んでいる。

【0047】そして、各クラスに含まれる具体的な商品がこの表の中欄に示されている。表中の901、902

・・・等は、具体的な商品コードである。尚、表の右欄はポイント倍率を適用する期間を表す。

【0048】このように本実施の形態においては、各商品毎にポイント倍率が異なっており、同一の価格の商品でも商品の種類によって、与えられるポイント数は異なる。このように、ポイント数を異ならせることによって、顧客の購買意欲を向上させうる多彩な販売戦略を構築することが可能となる。

【0049】また、本実施の形態においては、商品購入の際にサービス券が利用された場合に与えられるポイント数に調整を加えている。これは、基本ポイントに一定の係数を乗ずることによって行われる。基本ポイントとは、図3で示されるポイント倍率によって購入した商品に関し、顧客に与えられるポイントである。この係数の乗算は、以下の式で行われる。

【0050】

【数1】調整後のポイント＝基本ポイント×（小計額－サービス券）/小計額

すなわち、本実施の形態におけるポイント引き当てサービスによって顧客への還元の手段として採用されたサービス券が商品購入に利用された場合には、サービス券利用の部分についてはポイント付与の対象としないのである。このような取り扱いをすることにより、実質的に顧客が支払った金額に対してのみポイントが与えられる。

【0051】次に、具体的なポイントの計算について説明する。

【0052】図4には、図3に示されているイベント期間1995年4月1日～4月30日にグループ1クラスから1,000円、グループ2クラスから1,500円、イベントクラスから1,500円分商品を購入した場合の計算例が示されている。

【0053】図4に示されているように、グループ1クラスに関しては10ポイント、グループ2に関しては10ポイント、そしてイベントクラスからは30ポイントが顧客に与えられるのである。全ての商品の小計は、4,000円であり、税金120円、合計の代金は4,120円となる。そして、顧客がこの4,120円の代金の支払いに例えば2,000円分のサービス券を利用し、残りの2,120円分を現金で支払った場合、その与えられるポイント数の計算は以下のように行われる。

【0054】まず、商人購入金額に応じて、図3に示された表に従い、顧客に与えられる基本ポイントは、上述したように、 $10 + 10 + 30 = 50$ ポイントとなる。そして、小計4,000円中、サービス券が2,000円使用されているので、上述した調整の係数を乗じて、以下のように計算される。

【0055】

【数2】基本ポイント50×（小計4000－サービス券2000）/小計4000＝25ポイント

このようにして、最終的にこの25ポイントが顧客に対して付与（ホストコンピュータ内の顧客ポイント情報ファイル20aが更新）される。

【0056】（2）商品返品時のポイントの計算

上述したように、商品の購入の際には、商品の属する各クラスに応じてポイント倍率を変化させると共に、サービス券の利用を考慮した調整を行った。しかし、顧客の都合により（サイズが合わない等）、商品が返却される場合も少なくない。このように商品が返却される場合にも、ポイント計算をして累計ポイントを減少させなければ、結果的に何も商品を購入しなくともポイントだけは与えられるという不具合が生じる。そこで、本実施の形態においては商品販売時のポイントの取引明細（ポイント倍率を含む）を、ホストコンピュータ内に登録している。このように販売時のポイント倍率や、サービス券を利用したか否かなどを取引明細として記憶しておくことにより、商品返品された場合に、購入時に付与されたポイントを再計算することが可能である。この結果、何も商品を購入しないのにポイントだけが与えられるという事態を防止しうる。

【0057】具体的には、商品の購入毎にレシート番号と、それに対応する上記取引明細をホストコンピュータに登録しておく。そして、商品が返品される場合には、顧客はレシートをカウンタに提示するのである。カウンタでは、POS端末からホストコンピュータを呼び出し、商品が販売された際の取引明細から、販売時に付与されたポイントを再計算することができる。その結果累計ポイントの減少をホストコンピュータに指示することによって、累計ポイントの適正化を図ることができる。

【0058】尚、ポイントの再計算は、ホストコンピュータ側で行ってもかまわない。さらに、取引明細としては、販売日や、サービス券の利用の有無の他に計算式そのものを記憶してもよい。計算式そのものを記憶する方法によれば、ポイント付与の計算式が複雑になった場合でも、対応できるという効果がある。

【0059】また、ポイントの計算式、取引明細等を記憶するのはかなり大きな記憶領域を必要とするのも事実であり、返品時のためのみに、大きなコストを費やすのは望ましくないこともあり得る。このような場合に、簡易型の返品方式として、返品ポイント倍率を一律に一定の値に設定してしまうことも活用可能である。図5にはこのように返品時のポイント倍率を1ポイント/100円に一律に設定してしまった場合の計上ポイントを説明する説明図が示されている。図5において、「売上登録」で示されている欄は上述した図4に示されている売上と同一である。従って、図4で説明したように、計上ポイントは25ポイントである。この商品購入が、後日全て返品された場合の返品ポイントの計算が、図5の「返品」の欄に示されている。

【0060】図5に示されているように、返品時のポイ

ント倍率を一律に1ポイント/100円としたので、計上ポイントは-20ポイントとなる。このように、返品ポイント倍率を一定の値に固定してしまえば、計算処理の負担が減少し、またホストコンピュータにおいて取引明細データ、ポイント計算式等を保存する必要がなくなるが、返品によって、本来計上すべきでなかったポイントが顧客に付与されてしまう恐れがある。上で示した例では、本来、商品の返品時には計上ポイントとして、商品購入時と同様の-25ポイントすべきであるが、簡易な計算を行ったため-20ポイントにしかならず結果的に顧客に+5ポイント付与してしまう結果となっている。

【0061】逆に言えば、ポイントの計算式などを全て保存しておく方法によれば、記憶容量を消費するものの、返品時のポイントの計算も正確に行うことができる。

【0062】以上述べたように本実施の形態によれば、ポイントの引き当てをリアルタイムで行うことができるため、ポイントの還元を迅速に行うことができ、顧客によりよいサービスの提供が可能なシステムの構築ができる。また、店側にとってもダイレクトメールを会員全員に送付する必要がなくなり、経費の節約と事務手続き労力の低減を図ることが可能である。さらに、商品が返品になった場合にも正確に累計ポイントの調整が可能なポイント引き当てサービスの提供が実現可能である。

【0063】

【発明の効果】以上述べたように、第1の本発明によれば、顧客は迅速にポイント還元を受けることができるので、販売促進効果の向上したポイント引き当てサービス提供装置が得られる。

【0064】第2の本発明によれば、商品毎の顧客に対する購買意欲を調整することができるので、多様な販売戦略の構築が可能なポイント引き当てサービス提供装置が得られる。

【0065】第3の本発明によれば、商品の返品があった場合でも、累計ポイントを正確に調整可能なポイント引き当てサービス提供装置が得られる。

【図面の簡単な説明】

【図1】 POSシステムを利用した従来のポイント引き当てサービスの処理の流れを表す説明図である。

【図2】 顧客が商品購入をする場合のPOS端末における動作を表す説明図である。

【図3】 付与するポイント計算を説明する説明図である。

【図4】 付与するポイント計算を具体的数値で説明する説明図である。

【図5】 商品の返品時のポイント計算を表す説明図である。

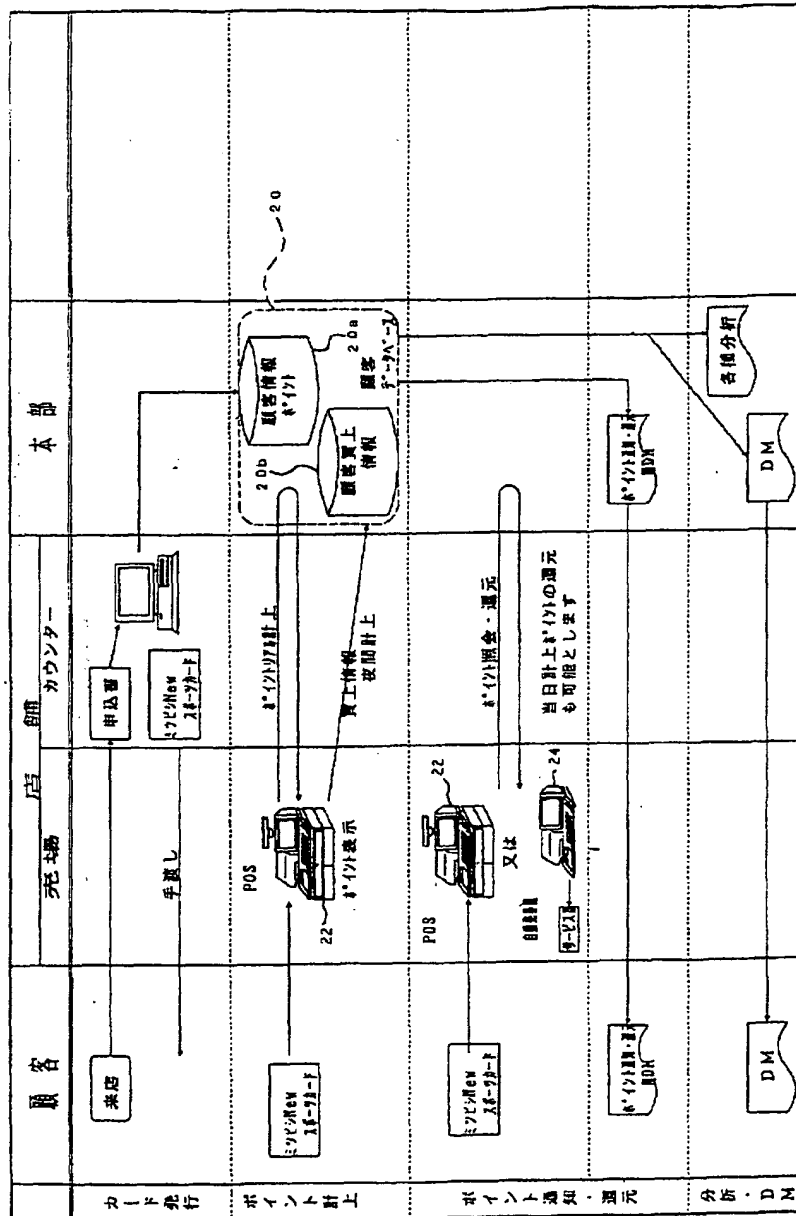
【図6】 従来のポイント引き当てサービスの処理の流れを説明する説明図である。

【符号の説明】

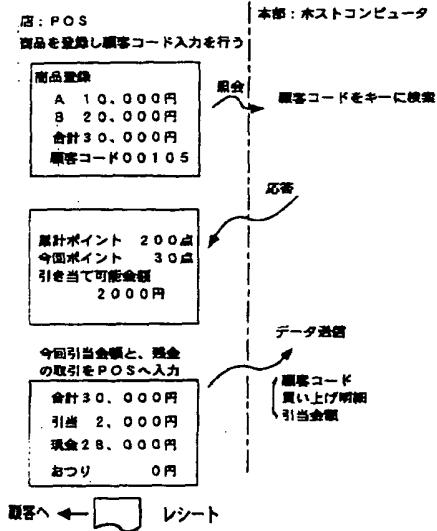
10 ホストコンピュータ、12 サービス券、14

顧客、16 店舗、20 顧客データベース、22 P
OS端末、24 自動発券機。

【図1】



【図2】



【図4】

<ポイント計算例>

イベント期間に、次のお買い上げをされた場合

グループ1 1000円 → 10%の特
グループ2 1500円 → 10%の特
イベント 1500円 → 30%の特

小計 4000円
外税 120円
合計 4120円
サービス券 2000円
現金/他 2120円

基本ポイント = 50%の特

お買上小計 4000円に対し、サービス券
1500円利用

$$50 \times \frac{4000 - 2000}{4000} = 25\% \text{の特}$$

【図3】

基本ポイント --- クラス別ポイント可変方式

<例>

	ポイント計算	指定クラス (イベント、グループ2も含めてNAISS072)										期 間
グループ1	15%の特/100円	グループ2で指定以外の全クラス										通 年
グループ2	15%の特/150円	901	902	903	904	905	906	907	908	909	910	通 年
イベント	15%の特/ 50円	901	902	903	904	905	906	907	908	909	910	1995年 4月1日～4月30日

注：イベントとして設定されたクラスは、イベント期間内はイベントのポイント加算式を優先とする。

【図5】

	基本ポイント	計上ポイント	累計ポイント
主として	グループ1 15%の特/100円 グループ2 15%の特/150円 イベント 15%の特/ 50円 小計 4000円 外税 120円 合計 4120円 サービス券 2000円 現金/他 2120円	-1000 +25	1000 25
追加	グループ1 15%の特/100円 グループ2 15%の特/150円 イベント 15%の特/ 50円 小計 4000円 外税 120円 合計 4120円 サービス券 2000円 現金/他 2120円	+1000 -25	1000 1005
計上ポイント = (4000 - 2000) / 100 = 20			

【図6】

